



ISSN: 2230-9926

Available online at <http://www.journalijdr.com>

IJDR

International Journal of Development Research

Vol. 11, Issue, 10, pp. 50794-50799, October, 2021

<https://doi.org/10.37118/ijdr.22816.10.2021>



RESEARCH ARTICLE

OPEN ACCESS

BALCÃO DE NEGÓCIOS E PROTOCOLO COMERCIAL COMUNITÁRIO: TECNOLOGIAS SOCIAIS PARA CADEIA DE VALOR DO AÇAÍ NO MARAJÓ-PA

Rafaela da Cunha Pinto¹, Manoel Potiguar² and Bruna de Melo Santos³

¹Socióloga, mestre em Agriculturas Familiares e Desenvolvimento Sustentável pelo Instituto Amazônico de Agriculturas Familiares da Universidade Federal do Pará; Assistente de Projetos do Instituto Peabiru, Belém-PA; ²Sociólogo, mestrando em Agriculturas Familiares e Desenvolvimento Sustentável pelo Instituto Amazônico de Agriculturas Familiares da Universidade Federal do Pará; Coordenador de projetos do Instituto Peabiru, Belém-PA; ³Oceanógrafa pela Universidade Federal do Pará e Assistente de Projetos do Instituto Peabiru, Belém-PA

ARTICLE INFO

Article History:

Received 03rd July, 2021

Received in revised form

26th August, 2021

Accepted 11th September, 2021

Published online 23rd October, 2021

Key Words:

Comercialização coletiva, extrativistas, Cadeia produtiva do Açaí, organização social, Tecnologia social, Amazônia.

*Corresponding author:

Rafaela da Cunha Pinto

ABSTRACT

Este artigo apresenta o processo de construção participativa do protocolo comercial comunitário, como resultado de atividades promovidas pelo Instituto Peabiru nas comunidades dos rios Araraiana e Urinduba, no município de Ponta de Pedras, Marajó, Estado do Pará, entre 2019 e 2021. O estudo utilizou a abordagem de estudo de caso como forma de apresentar os resultados dessa experiência de organização e comercialização de populações extrativistas da região. Este trabalho aponta os resultados referentes às estratégias empregadas no projeto para a ampliação da renda das famílias dos rios, quais sejam, o fortalecimento da organização social e mecanismos de acesso a mercados formais para o produto de maior apelo comercial entre elas, o açaí. Essas estratégias surgem a partir do momento em que o Instituto Peabiru diagnosticou como problemática central da cadeia de valor do açaí, nos rios Araraiana e Urinduba, a forte dependência das comunidades de intermediários na comercialização do fruto, atravessadores, o que deixava os comunitários com menor poder de negociação. Assim, ofereceu-se suporte para comercialização direta com uma fábrica de processamento de açaí, através da metodologia “balcão de negócios”, o que resultou na elaboração de um protocolo comercial comunitário, levando, dessa forma, a comunidade à um aumento de seu poder de negociação através da comercialização coletiva e de acesso a mercados formais.

Copyright © 2021, Rafaela da Cunha Pinto et al. This is an open access article distributed under the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Citation: Rafaela da Cunha Pinto, Manoel Potiguar and Bruna de Melo Santos. “Balcão de Negócios e Protocolo comercial comunitário: tecnologias sociais para cadeia de valor do açaí no Marajó-Pa”, *International Journal of Development Research*, 11, (10), 50794-50799.

INTRODUCTION

¹Tecnologia social é toda a construção proveniente de saberes comunitários, populares, de movimentos sociais e afins que representem transformações para as condições de vida do grupo envolvido (Rodrigues e Barbieri, 2007). De acordo com Dagnino (2011) o conceito de tecnologia social no Brasil abrange uma ampla heterogeneidade de atores, desde organizações do mercado como os bancos, até segmentos que pensem outra lógica de sociedade, contudo, para o autor, tecnologia social está diretamente relacionada à organização produtiva, ao processo de trabalho e à apropriação das tecnologias.

¹O Instituto Peabiru é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCI) brasileira, que atua há mais de vinte anos na Amazônia, cuja missão é facilitar processos de fortalecimento da organização social e da valorização da sociobiodiversidade.

Dessa forma, entende-se que tecnologia social faz parte de um campo de estudo e ação da economia solidária. Portanto, a produção da tecnologia social implica em promover meios de organização social, como associativismo e estratégias de superação da exclusão social, além de técnico-científica promovido por grandes corporações. Dessa maneira, apresentamos a elaboração de protocolo comercial comunitário como uma tecnologia social, produzida como subsídio para organização social de comunidades extrativistas dos Rios Araraiana e Urinduba. Neste caso em estudo, foram realizadas várias estratégias que apresentaram alternativas de desenvolvimento local para extrativistas, com foco na inclusão produtiva comunitária. O estudo de caso concentrou-se nas experiências realizadas pelo Instituto Peabiru em duas localidades ribeirinhas: Araraiana e Urinduba, localizadas no Município de Ponta de Pedras no território do Marajó-PA.

CADEIA DE VALOR DO AÇAÍ: De acordo com o Ranking estadual (SEDAP, 2019) o Pará está no primeiro lugar da produção do açaí com 1.398.328 quantidade produzida (t), equivalente a R\$ 2.880.215 em 2019. Conforme Tavares et al (2020), no período de 2015 a 2018 houve crescimento da diversificação da cadeia do açaí, com aumento de valor e volume desses derivados. De forma geral, o açaí in natura e seus derivados apresentam maiores taxas de comercialização regionalmente com Amazonas, Maranhão, Amapá, Ceará e exportação EUA e Japão. A cadeia de valor do açaí é bastante complexa e envolve variados atores, principalmente entre seus operadores (atores que detêm o produto para si em algum momento, que o adquirem, que se tornam donos do mesmo). Há, em toda cadeia, cerca de 17 operadores que se relacionam de diferentes formas, a depender do mercado a que se destina o produto (institucional, regional, estadual, nacional ou para exportação), mas em síntese a cadeia pode ser representada por 4 principais operadores: extrativista, atravessador local (meeiro ou financeiro), atravessador externo e batedor familiar ou fábricas (POTIGUAR; OLIVEIRA, 2016). O projeto desenvolvido pelo Instituto Peabiru atuou nas diferentes etapas da cadeia de valor do açaí com o grupo de extrativistas dos rios Araraiana e Urinduba, desde o manejo até a organização social que desencadeou a comercialização coletiva diretamente com a fábrica. No entanto, este artigo apresenta resultados apenas da etapa de comercialização que envolve a superação da figura do atravessador e o fortalecimento da autonomia do grupo na negociação.

O atravessador, trata-se de um negociante intermediário entre o produtor e outros operadores, como fábricas e batedores, que utilizam embarcações próprias ou alugadas para fazer a conexão. Apresenta papel importante na economia do açaí uma vez que faz essa conexão entre produtor e mercado, todavia, muitas vezes, acaba por superfaturar o valor do fruto na revenda, além de contribuir para a manutenção da informalidade nos processos de compra e venda. Em muitos casos, há uma relação assimétrica e de dependência dos ribeirinhos para com o atravessador no escoamento, principalmente os ribeirinhos mais distantes dos centros comerciais e aqueles com menores oportunidades de escoar a produção por outros arranjos. Assim, há uma percepção geral sobre a exploração do ribeirinho pelo atravessador, que calcula seu lucro a partir da diferença entre o valor da compra (desvalorizado) e revenda (superfaturada), sobre o atravessador ver: (MENEQUETTI *et al*, 2015; LEITE, 2019; BARRETO *et al*, 2018). Esta cadeia apresenta ainda duas principais fragilidades: a) a grande informalidade das negociações, que não são regidas por qualquer contrato, especialmente no que se refere às relações de compra com os extrativistas; e b) o grande poder de negociação (de impor preços e condições) que os atravessadores exercem sobre os produtores, pois estes, em regra, não tendo acesso direto aos mercados varejistas, acabam sendo obrigados a negociar unicamente com atravessadores (POTIGUAR; OLIVEIRA, 2014).

A partir dos anos 1990 houve maior procura do açaí pelo mercado nacional e internacional. Cornetta (2016) destaca que esse fator, em conjunto com a inserção de técnicas como pasteurização e congelamento do açaí, alavancaram essa atividade que passou a tomar conta da paisagem ribeirinha em muitos territórios do Marajó e Nordeste Paraense, incentivando outra forma de produzir e manejar, com isso, retornaram alguns problemas antigos ocasionados pelas relações de trabalho clientelistas, os meeiros do açaí que não recebem o lucro integral pelo produto, bem como os atravessadores e o controle das relações comerciais. Percebe-se, assim, que na cadeia de valor do açaí a grande conexão entre a produção do fruto, nas comunidades extrativistas ribeirinhas, e o mercado consumidor, são os atravessadores. Um primeiro, que congrega a produção na própria comunidade (atravessador local) ou comunidades próximas, negociando família a família, e revende para um segundo atravessador de maior porte (atravessador externo), que conduz a carga das regiões produtoras para os centros consumidores.

O TERRITÓRIO: Com seus 10,4 milhões de hectares de extensão e população estimada em 564.199 habitantes (IBGE, 2019) o Marajó abriga o maior arquipélago fluviomarinho do mundo (na confluência dos rios Amazonas e Tocantins), é composto por 16 municípios:

Soure, Salvaterra, Cachoeira do Arari, Santa Cruz do Arari, Ponta de Pedras, Muaná, São Sebastião da Boa Vista, Currallinho, Bagre, Breves, Melgaço, Portel, Anajás, Gurupá, Afuá e Chaves. Do ponto de vista do ordenamento territorial, observa-se que pouco mais de 2% do território marajoara (ou 2.493.273,58 ha) é destinado a povos e comunidades tradicionais (RESEX, RDS, PAE, PAEX, Quilombos, entre outras categorias), ou 47% das suas terras habitáveis (Ramos *et al*, 2020). Na base de dados do INCRA constam 140 PAE e 4 RESEX, que juntos atendem 27.386 famílias. Embora estimativas apontem mais de 40 comunidades quilombolas no Marajó, somente seis estão regulamentadas: Gurupá e Maria Ribeira (Gurupá); Bacabal, Rosário e Santa Luzia (Salvaterra); e Gurupá (Cachoeira do Arari). Considerando que 57 % da população marajoara é rural (IBGE, 2010), sustentado principalmente em um perfil extrativista, essa população, em grande parte, convive com a extrema pobreza e ainda goza pouco acesso às políticas públicas que lhes garantam a segurança fundiária necessária para o reconhecimento de seus territórios.

O Município: Localizado às margens do rio Pará, Ponta de Pedras situa-se entre os municípios de Cachoeira do Arari, em sua porção leste, Muaná, a oeste, Anajás e Santa Cruz do Arari ao norte, e Abaetetuba e Barcarena ao sul. Em termos de ordenamento fundiário coletivo, possui apenas três PAE (todos às margens do rio Arari, a leste, fronteira com o município de Cachoeira do Arari), num total de 5.155 ha, cerca de 0,15% do território do município, que atendem 422 famílias. Ponta de Pedras apresenta um IDHM de 0.562, ocupando o 5002º lugar entre os 5565 municípios brasileiros listados no ranking do Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil. O município de Ponta de Pedras produziu em 2019 13.450 toneladas de açaí com o valor em Mil reais de 30935 (SEDAP, 2019). Essa atividade gera em torno de 150 mil empregos diretos (durante a safra, momento de maior produção e venda) (ABRAFRUTAS, 2017). Em 2013 o Instituto Peabiru realizou o I Encontro de Gestão Territorial do Marajó, via projeto Viva Marajó, dentre os debates apresentados está a precarização do trabalho dos extrativistas, provocada pela situação fundiária do município. De acordo com Gonçalves et al (2005) Ponta de Pedras apresentou ao longo do tempo graves problemas fundiários, pois no período da colonização o território foi dividido para latifundiários, porém a documentação é fragmentada ou não existente, até 2013 a própria prefeitura não identificava a localização de muitos, por isso muitos extrativistas possuem o termo de autorização de uso (TAUS), essa situação facilita uma rede de trabalho análogo a escravidão, ou da chamada relação patrão freguês. A relação patrão freguês está inserida no sistema de aviamento, fortemente estabelecido na Amazônia. Conforme Cornetta (2016) no Marajó esse sistema estava relacionado a borracha e castanha. O aviamento era uma prática realizada por sujeitos que ofereciam pagamento por produtos extrativistas em forma de alimentos, equipamentos ou outros, além da cobrança por trabalhar na terra. Dessa forma, os extrativistas continuavam presos a um regime de trabalho sem lucro.

As comunidades: As comunidades objetos deste estudos, estão localizadas ao longo dos rios Araraiana e Urinduba, situados na porção oeste do município de Ponta de Pedras, já próximos a Muaná. Suas águas desaguam no rio Pará, ou baía do Arrozal (também chamada baía do Marajó). Residem nos rios 119 famílias, sendo 49 no Araraiana e 70 no Urinduba), cujas principais atividades são o extrativismo do açaí e a pesca artesanal (PEABIRU, 2018). Dados levantados pelo Instituto Peabiru (2018) mostram que nos rios as duas principais atividades econômicas são a pesca e o extrativismo do açaí. A produção do açaí nos rios Urinduba e Araraiana é desenvolvida de forma familiar e também por pagamento de diária. Em média os produtores comercializam de cinco a dez rasas², vendem para atravessadores locais, pessoas que moram nas comunidades ou nas proximidades.

Uma grande fragilidade das comunidades é a forma de comercialização, visto que o atravessador controla o preço e forma de

² A rasa é uma medida local que consiste em duas latas de 20 litros (28,4 kg) (HOMMA *et al*, 2006)

comercialização local. Ele se direciona ao produtor, de porto em porto, ou seja, em cada casa e ele apresenta o preço, de acordo com o dia da venda (PEABIRU, 2018). O preço do açaí é um tema complexo, dentre os fatores de composição está a sazonalidade. De acordo com Nogueira e Santana (2011), o preço do açaí durante a entressafra, ou seja, momento de menor produção, é maior que na safra, além disso, os pesquisadores afirmam que houve aumento da produção, com a adoção de tecnologias para cultivo em terra firme impulsionados pela demanda externa.

METODOLOGIA

Para esse artigo foi utilizado metodologia qualitativa de estudo de caso. Esse método é empregado para analisar uma situação específica. Segundo Yin (2007) o estudo de caso exploratório é indicado para análises que observem incidências de eventos, de forma controlada, para identificar seus impactos e resultados. Para esta artigo, foram utilizados as observações e experiências da equipe técnica envolvida no projeto, bem como a utilização de dados secundários, além de relatórios técnicos de campo e bibliografia pertinente.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Estratégias para o fortalecimento organizativo: Apesar do histórico cenário de conflitos agrários no Marajó, as comunidades do Urinduba e Araraiana não apresentam esse perfil. O maior problema, relacionado à cadeia produtiva do açaí, está na grande dependência que essas famílias têm do atravessador para poderem escoar sua produção. Nos rios Urinduba e Araraiana, não há associação, sindicato ou cooperativa operando, como dito anteriormente, a venda é realizada de forma individual, ocasionando diferenças de preço e desigualdades de renda na comunidade. Em vista dessa questão, o Instituto Peabiru desenvolveu projeto para apresentar alternativas de enfrentamento a este problema, a de fortalecimento social, ou seja, fortalecimento da estrutura organizativa das famílias, como forma de contribuir para os arranjos comunitários de comercialização e, dessa forma, aumentar o poder de negociação desses grupos na cadeia de valor do açaí.

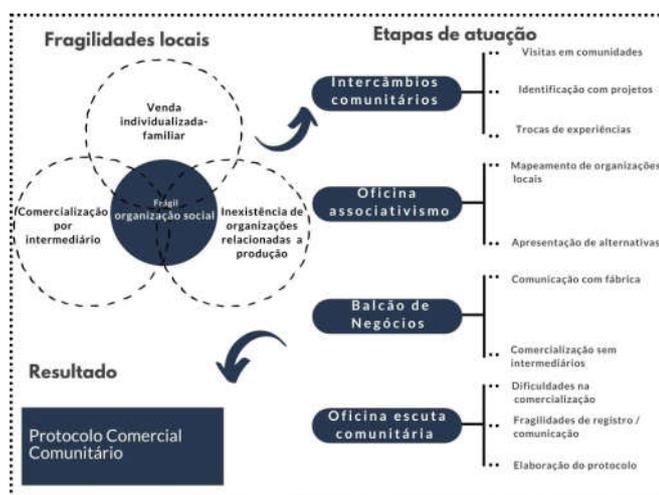


Figura 1. Quadro. Etapas de construção do protocolo comercial comunitário

Na figura 1 é possível perceber três processos: (i) identificação de fragilidades comunitárias, (ii) atividades desenvolvidas pelo projeto, (iii) elaboração participativa de protocolo comercial comunitário. Sobre a primeira etapa de identificação de fragilidades, a equipe do Instituto Peabiru realizou, em 2018, diagnóstico rural participativo, mapeando o perfil socioprodutivo da comunidade. Dentre os resultados, apresentou-se a cadeia produtiva do açaí como principal meio de geração de renda, nesse sentido foram desenvolvidas atividades de assistência técnica, bem como de fortalecimento

organizativo, cujo objetivo principal era organizar grupos comunitários para o manejo de suas áreas de açaizal, a partir de orientações técnicas, de maneira coletiva. Para abordar o fortalecimento da organização social, foram realizadas atividades que apresentaram possibilidades de gestão comunitária sobre a produção e comercialização do açaí. Uma das formas empregadas para tal foram os intercâmbios comunitários³. Foram realizados dois Intercâmbios comunitários para diferentes municípios do Marajó-PA. O primeiro, em 2018, para o rio Canaticu, em Curalinho, no qual participaram seis moradores dos rios Urinduba e Arairana; o segundo, em 2019, no qual participaram vinte extrativistas de açaí dos rios Urinduba e Araraiana, para conhecer a comunidade de Acutiperera, localizada em Portel-PA. Os intercâmbios comunitários, têm como base a premissa de educação do campo, na qual se aprende no empirismo e na reflexão. Atualmente são muito utilizados para abordar tecnologias agroecológicas, um agricultor visita outro para ouvir do próprio produtor quais caminhos utilizou para produzir de forma agroecológica (ZANELLI e SILVA, 2017), no caso dos extrativistas, as visitas tiveram como foco as alternativas de organização social das comunidades. Em Curalinho, entraram em contato com a experiência “Porto do açaí”. Nessa experiência os produtores locais vendem de forma coletiva o açaí, retiram uma parte do lucro para um fundo. Atualmente, parte desse fundo é investida em uma mercearia localizada no próprio porto, e o excedente é dividido para os que depositam a taxa, além de pagar o salário do vendedor. No segundo intercâmbio, em Acutiperera, o grupo visitou a associação de moradores da comunidade. Nessa localidade, para além do fundo do açaí, também praticado, a Associação comunitária investiu em projetos próprios, como viveiro de plantas, ou “berçário de plantas”, centro de projetos da comunidade em formato de feira de ciências e cozinha rural.

Em comum entre ambas experiências é o fato de terem sido fomentadas pelo “porto de açaí”, como forma de aumentar a força organização das comunidades que proporciona a celebração de parcerias com outras entidades. As próprias comunidades conseguiram, através dos recursos do porto, realizar obras de infraestrutura, como ponte de ligação entre as casas, instalação de modelos de banheiros ecológicos, assim como estão inseridas em políticas como o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), na qual oferecem produtos para merenda da escola nas próprias comunidades. Portanto, entende-se como porto de açaí as estratégias de comercialização conjunta empreendidas pelas comunidades que podem gerar excedentes canalizados seja para incremento de renda na entressafra (poupança), seja para fins de obras de infraestrutura, ou outras, que beneficiem a comunidade. Essa estratégia comunitária permite, ainda, uma vez que se trata de venda a produção de toda a comunidade em um único local, um entreposto, garante um melhor posicionamento desses atores na cadeia de valor, o que lhes permite um melhor preço na venda. Após as experiências dos intercâmbios, os participantes do projeto demonstraram interesse em desenvolver o “porto do açaí”. Contudo, antes da implementação do porto, foram apresentadas a outras duas importantes atividades: oficinas sobre associativismo e o balcão de negócios.

Estratégias para o aumento de renda: o balcão de negócios: Em vista da expectativa comunitária em organizar cada qual seu “porto do açaí”, a equipe do Instituto Peabiru apresentou a atividade “Balcão de negócios” como experiência prática de negociação direta entre o grupo de extrativista participante do projeto com representante de empresa de beneficiamento de polpa de açaí. Nesse caso, o projeto convidou uma empresa de processamento e exportação de açaí para negociar diretamente com os extrativistas a safra de açaí de 2020 (de agosto a dezembro), do preço às condições de venda.

Assim, em janeiro de 2020 iniciaram as rodadas de negociação. Ao todo foram quatro encontros, momento em que se discutiam preços e

³Esses intercâmbios são parte da metodologia dos Centros de Difusão de Boas Práticas Socioprodutivas - Centros DIBOA, que consistem em apontar no Território experiências comunitárias exitosas do ponto de vista da atividade que se quer realizar, por exemplo, se o objetivo for trabalhar o fortalecimento organizativo, vai-se a comunidades com larga e comprovada experiência neste tema.

condições de venda. Nessa ocasião, os participantes assumiram compromisso em levar adiante a comercialização, mesmo compreendendo os riscos de algo em experiência. As condições estabelecidas foram: 1) preço maior que o do mercado (praticado por atravessadores); e 2) futuro investimento em equipamentos e cooperativa pela empresa. É importante destacar nesse primeiro momento de inexperiência dos extrativistas a aceitação total da proposta empresarial, sem definições claras sobre o papel do grupo extrativista e sua organização. Ao todo, foram realizadas quatro rodadas de negociação, resultando em dez comercializações diretas com a empresa participante, envolvendo trinta e seis produtores do rio Urinduba no período de 25 de setembro à 18 de novembro de 2020. Porém os participantes do rio Araraiana não conseguiram seguir na comercialização. Os grupos de extrativistas reagiram de formas diferentes, o rio Araraiana manteve o número de famílias participantes do projeto, enquanto o Rio Urinduba ampliou a rede de extrativistas, classificando-os como sócios e cooperados, os primeiros que quiseram participar do desenvolvimento do porto e os segundos que quiseram apenas comercializar com o grupo.

Protocolo de comercialização comunitária: sistematização de experiência: A experiência de comercialização direta repercutiu de diferentes formas nos grupos, contudo os dois grupos apresentaram dificuldades e potencialidades. Para contribuir na organização social referente a comercialização iniciamos dois processos: A escuta dos ribeirinhos e a criação do protocolo comunitário comercial que estamos aqui categorizando como tecnologia social. No processo de comercialização um dos grupos não participou, do rio Araraiana, pois houve uma série de desentendimentos na comunicação. Devido ao período de pandemia de Covid-19 a equipe técnica acompanhou remotamente as reuniões, com diálogos via celular com ribeirinhos e empresa, portanto não participamos, presencialmente, de rodadas de negociação como facilitadores de diálogo, então identificamos alguns problemas durante a comercialização e após, por meio de conversas por telefone, em seguida planejamos oficina com número restrito de pessoas, apenas lideranças, em um hotel do município. Durante a negociação, a equipe percebeu que não havia transparência de informações. A expectativa dos ribeirinhos era vender por preços diferentes, de acordo com a localidade dos rios, isso não foi seguido no dia da comercialização, pois o representante da empresa apresentou apenas um preço (acima do oferecido pelos atravessadores do rio Urinduba, mas não do Araraiana).

Outra questão foi o transporte, no dia da comercialização os ribeirinhos foram comunicados que o barco que fazia frente para empresa estava com defeito, por isso iriam realizar a comercialização com um menor. O terceiro ponto de fragilidade foi o pós venda, pois os ribeirinhos costumam receber na mesma hora do atravessador, mas nessa negociação seria via conta bancária, como a comercialização foi sexta, o dinheiro estava em conta apenas segunda, essa demora criou uma tensão no grupo, além do problema da conta, que utilizaram de um comerciante do município, visto que o grupo não possui conta para o valor recebido. O Projeto percebeu a necessidade em se realizar oficina com a metodologia da scuta, para avaliar todo o processo de negociação e dessa primeira experiência das comunidades com o mercado formal. Assim, durante dois dias as lideranças participaram de diferentes momentos de análise sobre o processo de negociação e comercialização. No primeiro momento foi retomada cada etapa da negociação, através dos relatos e como eles classificariam. Dessa forma eles deram nomes a atividade com etapas de relacionamento: “namoro, casamento e afins”. Essa nomeação apresenta o teor de intimidade que os extrativistas percebem nas relações, mesmo comerciais, portanto para esses grupos a venda não se apresenta como uma atividade descolada da vida comunitária e de seus laços de familiaridade. Nesse sentido, a interlocução do Instituto Peabiru fez-se necessária, pois a inserção produtiva desses grupos não é um processo simples, visto que são famílias que não possuem conta bancária, redes de telecomunicações à disposição, capital de investimento e outras condições que facilitam negociações formais. Esse perfil foi corroborado no segundo momento da oficina, no qual os participantes apresentaram os problemas durante a atividade. Foram relatadas dificuldades de comunicação, proposta e prática

diferentes pela fábrica, falta de transporte próprio ou custeado pela fábrica, tensões com os intermediários locais. Dessa forma um fator à ser trabalhado com maior ênfase era a comunicação, foi identificado após a comercialização a dificuldade dos extrativistas em repassar informação para seus pares. Na primeira negociação, não havia uma pessoa apenas de contato, vários falavam com o representante da fábrica, além disso, não demarcaram questões-chaves, como o preço, que poderia ser apenas um para os dois rios. Dessa forma, temos como principais pontos de tensão da atividade: a falta de acordo sobre o preço, pois de acordo com os extrativistas, durante a reunião relataram que os preços dos rios era diferente, então entenderam que as negociações seriam diferentes. Outro ponto foi o transporte e equipamentos, como os extrativistas vendem diretamente ao intermediário não possui equipamentos para transportar o açaí, então a fábrica acordou que faria um empréstimo dos mesmos. Da mesma forma não possuem transporte apropriado para viagens longas com a carga, a empresa assegurou transporte, porém não foi enviado equipamento com antecedência e o transporte não foi o mesmo acordado, por isso não suportou o total da carga de açaí. Essa situação impossibilitou o grupo do Rio Araraiana de participar. Apesar dos dois rios ficarem próximos e serem constituídos de população extrativista, existem diferenças na organização social, assim como no preço do açaí, o rio Araraiana possui um valor superior ao preço do rio Urinduba, o que ocasionou tensão no momento final da comercialização.

Essa situação gerou animosidades dos extrativistas do Araraiana com a empresa. Para abordar o assunto, o projeto ofertou a oficina de avaliação da atividade para os grupos de lideranças locais. Ao longo de dois dias de oficina, os participantes puderam retomar o diálogo interrompido desde a comercialização com a empresa e repensar o processo de negociação e estratégias de formalização de venda, sendo o primeiro destinado a produção de um breve mapeamento da comercialização e quais pontos de tensão, enquanto no segundo dia os participantes construíram de forma participativa o protocolo de comercialização dos rios. Para trabalhar as dificuldades apresentadas pelo grupo, a equipe apresentou durante a oficina alternativas de ações para cada etapa de comercialização aos extrativistas, com situações-chaves para uma boa negociação. Foram debatidos elementos importantes para assegurar uma comercialização: registro da negociação, diálogo e comunicação sobre a proposta com os pares, pessoa/ pessoas de referência para a negociação. A metodologia para a construção do protocolo foi elencar temas relacionados aos problemas percebidos pelas lideranças, e a partir deles foi oferecido aos participantes símbolos, recortados em papel para as lideranças inserirem nos tópicos.

Esses tópicos foram transcritos para um documento digitado e impresso no momento da oficina, as lideranças relataram que iriam apresentar aos parceiros em suas respectivas localidades. Esse material e seu conteúdo são apresentados norteadores para situações similares que o grupo poderá enfrentar no futuro, contudo só a inserção no cotidiano irá garantir alternativas de relações sociais e comerciais. Essa inserção foi percebida pela equipe na última viagem de campo, após a oficina, na qual promovemos diálogo com os extrativistas e representantes da empresa, na ocasião vários participantes das comunidades haviam adotado as medidas de registro, apresentadas nas oficinas.

Tecnologia social como instrumento de organização social: Protocolo Comunitário Comercial: O Protocolo de Comercialização Comunitária é um documento que prevê condições que viabilizem as atividades comerciais entre os produtores-extrativistas e agentes externos. O protocolo abordou cada dificuldade sentida pelos extrativistas, desde o transporte até a forma de comunicação com a empresa e foi importante para identificar as fragilidades e alternativas para em uma próxima comercialização direta. As estratégias utilizadas pelo Instituto Peabiru ampliaram a visão de organização e comercialização, de extrativista dos rios Urinduba e Araraiana, envolvidos no projeto. Durante a comercialização ficou explícito a importância da comunicação e registro, etapas que não faziam parte do cotidiano de vendas dos

extrativistas, por isso tornou-se difícil identificar as responsabilidades de cada participante e os compromissos assumidos.

Tabela 1. Síntese do protocolo de comercialização comunitária

Tópicos do Protocolo de Comercialização Comunitária	
Temas	Propostas comunitárias
Reuniões e Mobilizações	Para reuniões média de 15 dias para mobilizar e reunir grandes grupos, para decisões deverão estar metade do grupo mais um, apresentação do protocolo ao parceiro comercial pelos extrativistas
Registros em reuniões	ATA, fotografia, lista de presença, definição de pessoa para escrever a Ata que esteja na reunião
Comunicação	Áudio com data de reunião para repassar nos barcos Cartaz/quadro em dois pontos do rio Ou rádio local (eventos grandes) Para definição de uma questão emergencial é necessário que quatro pessoas se comuniquem (duas do rio Urinduba e duas Araraiana)
Acordos (pagamentos, equipamentos, prazos, formas de entrega)	Para fechar um acordo é necessário que se negocie com antecedência equipamentos necessários nas comunidades e empresa. 1 – Balança e paneiros para organizar o açaí com antecedência 2- Basquetas e sacas no porto de entrega com um dia de antecedência
Formas de pagamento	Para realizar uma comercialização é necessário que cinquenta por cento (50%) do dinheiro ou todo seja depositado com antecedência (prazo de quatro dias antes da venda). Para comprovar o depósito ou transferência é necessário que o comprovante seja enviado para duas pessoas que serão definidas pelo grupo que está negociando. Haverá reuniões de prestação de contas mensais com colaboradores
Transporte	Para realizar a comercialização do açaí ou outro produto é necessário que o contratante realize o pagamento da metade do valor do transporte ou total dependendo da opção de comercialização.
Prazos	Para definir o prazo é necessário que sejam comunicadas quatro pessoas (duas do rio Urinduba e duas Araraiana) por telefone ou reunião – após essa comunicação será definido preço e dia de venda.

O protocolo comercial feito de forma participativa é um bom caminho para apresentar alternativas frente a comercialização, contudo é necessário que seja de fato introduzido no dia a dia do grupo, caso contrário torna-se apenas mais um “manual”. Dessa forma, seria importante a continuidade dessa etapa com a capacitação efetiva de alguns participantes, para tornarem-se referências dentro da comunidade. Contudo, as estratégias apresentadas, possibilitaram bons resultados. Os Extrativistas conseguiram a partir da negociação organizada em coletivo, com a empresa, não só aumentar o valor do produto, mas também, vender os paneiros de açaí por preços iguais aos produtores que utilizam a lógica de funcionamento de porto do açaí aprendida nos intercâmbios comunitários. Durante a negociação com a empresa, o preço médio foi de 47,30 reais, enquanto para a comunidade do rio Araraiana o preço médio foi de 44,27 e 45,34 para comunidade do rio Urinduba. Nota-se que na comercialização com a empresa além de apresentar um preço mais vantajoso, estimulou o crescimento do preço médio praticado no rio Urinduba, tido historicamente com relato de moradores como local com preço menor quando comparado ao rio Araraiana. Entende-se que a inserção que a atividade balcão de negócios atuou diretamente em um problemas identificados nos rios pelo projeto, justamente a dependência dos produtores-extrativistas em relação aos atravessadores. Neste sentido, a diversidade de clientes no rio Urinduba (Atravessadores e fábricas) resultou no aumento do preço dos paneiros de açaí. Outro aspecto da venda de açaí com a empresa diz respeito à estabilidade dos preços, isso porque nos rios é comum que o atravessador compre os paneiros de açaí por diferentes preços, à medida em que se distancia da foz. No

caso do rio Urinduba que comercializou com a empresa, a partir do momento em que se mobilizam para concentrar a venda do açaí em um ponto único, também conseguem vender sem variação aos produtores do rio. No caso da negociação com a empresa, o valor mínimo pago foi de 42 reais, enquanto para os atravessadores, o valor dos paneiros chegou a ser vendido por 20 reais para um produtor e 42 para outro no mesmo dia, exemplificando a importância da estratégia de porto. Dessa forma, apresenta-se, que foi fortalecido o tecido social dos rios com direcionamentos para a inclusão produtiva. Anteriormente as localidades não possuíam grupos de comercialização e contavam apenas com uma alternativa de venda, o atravessador local, agora possuem outros contatos além da fábrica inicial e estudam possibilidades de baratear o transporte do açaí, como a compra de barco próprio. Entende-se que um dos grandes problemas de comercialização do açaí, é o atravessador, pelo fato de controlar a venda do extrativista, os quais muitas vezes vendem por um valor baixo, o atravessador por outro lado só consegue lucro se comprar barato para revender nas fábricas ou feiras, essa relação é fortemente estabelecida, pois para além da venda, esse atravessador, oferece outros alimentos e produtos, bem como conseguem ir em localidades distantes e de difícil acesso. Por isso, a venda direta proporciona aos extrativistas maior autonomia e compreensão sobre o valor do produto e de seu trabalho. Porém, como foi relatado sem a organização social, a alternativa pode gerar conflitos e tensões, nesse sentido o protocolo comunitário comercial é um excelente instrumento que norteia o grupo para agir de forma mais transparente e eficaz em comercializações com agentes externos, haja visto que nem sempre a liderança carismática ou histórica de um local detém habilidades de gestão e comercialização, em muitos casos as lideranças são construídas para mobilizar e organizar as relações sociais já existentes no território, mas nesse caso, como se tratava de uma atividade nova ao grupo, o protocolo serviu como tecnologia social que possibilitou introduzir habilidades.

O protocolo possibilitou ao grupo refletir sobre as funções de um coletivo, as formas de gerir um negócio em grupo, conversar sobre problemas que surgiram em decorrência da comunicação fragmentada. Portanto, mais do que um papel com normas a construção do documento foi uma socialização e espaço de formação educacional abrangendo um dos papéis da tecnologia, pois o resultado final é resultado de participação social do grupo e de uma necessidade. Esse projeto foi oferecido para todas famílias dos rios, contudo, permaneceram ativos nas atividades quinze famílias do rio Urinduba e dez famílias do Rio Araraiana. Esses são desdobramentos que atribuem valor às diferentes etapas da cadeia produtiva do açaí, fortalecendo os extrativistas e as alternativas de desenvolvimento local.

AGRADECIMENTOS

Ao extrativistas dos Rios Urinduba e Araraiana por participarem do projeto promovido pelo Instituto Peabiru.

REFERÊNCIAS

- ABRAFRUTAS. Disponível em: <https://abrafrutas.org/2019/08/acai-pequena-fruta-que-movimenta-milhoes-na-economia-paraense/>
- BARRETO, Danilo André Aguiar. BORGES, Fernando Guilbert Pinheiro. A presença dos atravessadores na cadeia produtiva do açaí no Estado do Amapá: transportadores tradicionais capitalistas ou operadores logísticos? Uma perspectiva sob a ótica de Fleury Braz. J. of Develop., Curitiba, v. 4, n. 6, p. 2923-2938, out./dez. 2018.
- CONAB. Análise mensal 2019. Disponível em: file:///C:/Users/Inpea08/Downloads/Acaiz-ZAnaliseZMensalZ-ZMarcoZ-Z2020.pdf
- CORNETTA, A. Direitos territoriais nas várzeas de Breves, Marajó: novos usos da floresta e distintas percepções sobre o ambiente. Revista Novos Cadernos NAEA, v. 19, p. maio-agosto-2016, 2016.

- CORRÊA Leite, Danielson; GAYOSO DA COSTA, Solange Maria. Relações de trabalho na comunidade ribeirinha santo ezequiel moreno em portel, marajó-pa. In: Hamida Assunção Pinheiro; Lidiany de Lima Cavalcante; Marinez Gil Nogueira Cunha; e Roberta Ferreira Coelho de Andrade. (Org.). Serviço Social, trabalho e sustentabilidade. 01ed.São Paulo: Alexa Cultural, 2019, v. 01, p. 131-149.
- DAGNINO, Renato Peixoto. Tecnologia Social: base conceitual. Ciência & Tecnologia Social, v. 1, p. 1-12, 2011
- EMBRAPA.
Disponível:<https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/125409/1/SISTEMA-PROD-4-ONLINE-.pdf>. 2005.
- HOMMA, A. K. O.; NOGUEIRA, O. L. ; MENEZES, A.J.E.A. ; Carvalho, J.E.U. ; NICOLI, C. M. L. ; Matos, G.B . Açaí: novos desafios e tendências. Amazônia (Banco da Amazônia. 2005), v. 1, p. 7-23, 2006.
- MENEGUETTI, N. F. S. P.; PAES DE SOUZA, M. SOUZA FILHO, T. A. . Estruturas de governança na cadeia produtiva da Castanha da Amazônia. Revista Metropolitana de Sustentabilidade, v. 5, p. 26-43, 2015.
- NOGUEIRA, A. K. M., & SANTANA, A. C. de. (2011). Análise de Sazonalidade de Preços de Varejo de Açaí, Cupuaçu e Bacaba no Estado do Pará. *Revista De Estudos Sociais*, 11(21), 7-22. Recuperado de <https://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/res/article/view/232>
- ALVES, F; GONÇALVES, A. C. O. ; CORNETTA, A ; BARBOSA, L. J. G. ; ROCHA, J. C. S. ; OLIVEIRA, M. A. M. . Relatório Territorial do Marajó. 2015.
- Yin, Robert K. Estudo de caso: planejamento e métodos / Robert K. Yin; trad. Daniel Grassi - 2.ed. -Porto Alegre : Bookman, 2001. Instituto Peabiru Relatório de Atividades. https://institutopeabiru.files.wordpress.com/2012/09/peabiru2013_viva-marajocc81_3-anos-atividades.pdf
- RAMOS, C.A.P.; Ferreira, F.; Costa, A. Marajó: Cobertura do Solo e Ordenamento Territorial. Disponível em <https://www.recantodasletras.com.br/e-livros/6994817>. Acessado em 5 de agosto de 2020.
- RODRIGUES, Ivete; BARBIERI, José Carlos. A Emergência da tecnologia social: revisitando o movimento da tecnologia apropriada como estratégia de desenvolvimento sustentável . Revista de Administração Pública, v.42,p 1069-1094. 2008
- TAVARES, G. S.; HOMMA, A. K. O. ; MENEZES, A.J.E.A. ; PALHETA, M. P. Análise da produção e comercialização de açaí no estado do Pará, Brasil. International journal of development research, v. 10, p. 35.215, 2020.
- ZANELLI, FABRÍCIO VASSALLI; SILVA, LOURDES HELENA DA. Intercâmbios agroecológicos: processos e práticas de construção da agroecologia e da educação do campo na zona da mata mineira. Perspectiva (UFSC), v. 35, p. 638, 2017.
- RIBEIRO, LILIAN LOPEZ and ARAUJO, JAIR ANDRADE DE. Capital social e pobreza no Brasil. *Brazil. J. Polit. Econ.* [online]. 2018, vol.38, n.4
- YIN, Robert K. Estudo de caso: planejamento e métodos / Robert K. Yin; trad. Daniel Grassi - 2.ed. -Porto Alegre : Bookman, 2001.
